Empreendedorismo e Suas Características

Empreender não é uma tarefa fácil, geralmente os percalços são muitos o que faz com que os empreendedores e todos os envolvidos tenham uma maior dificuldade de adaptação. O ambiente complexo de negócios acaba impondo uma grande dificuldade a todos que desejam empreender, por isso, buscar conhecer como esse ambiente se apresenta acaba sendo uma grande oportunidade para todos que optam pelo caminho do empreendedorismo.

Basicamente, podemos afirmar que o ambiente de negócios se divide entre ambiente interno e ambiente externo, no caso do ambiente externo, temos que ele está relacionado a tudo que não é facilmente controlável pelo empreendedor ou gestor. Os elementos do ambiente externo no mundo dos negócios podem se apresentar como sendo os fornecedores, os clientes, o governo e todas as condições de mercado que se impõem para as empresas e seus negócios (DORNELAS, 2018). Já em relação ao ambiente interno, temos de avaliar que ele é composto por todos os elementos que são controláveis pelos gestores, nesse caso, temos que esses elementos estão dentro do ambiente das empresas e se caracterizam por estarem relacionados aos colaboradores da empresa, aos processos da organização, aos produtos e serviços que ela comercializa, além, de estar relacionado também à cultura organizacional que a empresa possui.

Um ponto importante acerca do ambiente de negócios, seja ele interno ou externo, é que o empreendedor precisa aprender a lidar as especificidades e necessidades dele. Somente quando o empreendedor realizar uma boa leitura do ambiente de negócios de sua empresa é que ele poderá apresentar um bom resultado operacional e financeiro, podendo, inclusive, obter o almejado sucesso empresarial que ele espera ao empreender.

As organizações de uma maneira geral têm buscado apresentar melhores resultados, sejam esses resultados financeiros ou não financeiros, por isso, esse ambiente de enorme cobrança tem imposto aos profissionais de gestão um ambiente de grande complexidade. O processo de tomada de decisão vem demandando uma grande quantidade de informações, para isso, se faz necessário que profissionais e gestores se utilizem a inteligência competitiva em busca de encontrar diferenciais para o seu negócio, somente assim, será possível buscar melhores resultados organizacionais e atender aos anseios de colaboradores, dos acionistas, dos clientes e de toda a sociedade. Os empreendedores devem buscar compreender todas essas perspectivas para que possam abrir um negócio que esteja adaptado às necessidades do mercado e que, principalmente, atenda às expectativas de todos os envolvidos.

O empreendedorismo pode se apresentar de diversas formas, por isso, é importante que se busque refletir que o empreendedorismo não aparece somente de uma forma. Muitas são as oportunidades que as pessoas têm para empreender, dentre elas, apresentaremos detalhadamente quatro delas: empreendedorismo corporativo, empreendedorismo franqueado, empreendedorismo inesperado e empreendedorismo digital.

O empreendedorismo corporativo é aquele que acontece dentro de um negócio, nesse caso, ele depende que a empresa tenha uma cultura empreendedora. Geralmente, esse tipo de empreendedorismo acontece quando os colaboradores que atuam dentro da empresa se utilizam da sua criatividade e da inovação para buscar melhores resultados para o negócio da empresa. O desenvolvimento de aspectos culturais é algo que leva tempo e demanda um grande esforço organizacional. Naturalmente, é esperado que as empresas busquem desenvolver uma cultura que possua uma intrínseca relação com o seu modelo de gestão. A busca por compreender como a cultura empreendedora atua dentro das organizações, possibilita um maior entendimento sobre como as empresas podem enfatizar a emergência de novas oportunidades que podem ser aproveitadas dentro de seu negócio.

Sobre o desenvolvimento de uma cultura empreendedora no negócio, é sempre importante refletir que ela pode ser caracterizada por diversos elementos, dentre eles os principais estão apresentados na Figura a seguir:

Figura 1- Aspectos principais da cultura empreendedora.

O uso de novas tecnologias e a incorporação de uma cultura inovadora nos negócios tem proporcionado ótimos resultados aos negócios. O empreendedor ainda pode optar por comprar uma franquia, nesse caso, ele compra um modelo de negócio pronto e faz uso de processos, marca e comercializa produtos e serviços que já são conhecidos no mercado. A franquia basicamente é conhecida por ser a compra de um modelo pronto de negócios, nesse caso, o empreendedor vai efetuar o pagamento, para o dono da marca, de um valor para que ele possa fazer uso da marca.

O empreendedorismo através de franquias tem muitas vantagens e desvantagens, dentre elas as principais estão apresentadas a seguir:

- Vantagens das franquias: combinar competências e utilizar o Know-how (conhecimento) de outras empresas, dividir o ônus de realizar pesquisas tecnológicas, compartilhando os resultados, partilhar riscos e custos de explorar novas oportunidades, oferecer uma linha de produtos de qualidade superior e mais diversificada, exercer uma pressão maior no mercado, aumentando a força competitiva em benefício do cliente e abrindo oportunidade de atuar no mercado internacional, compartilhar recursos e fortalecer o poder de compra (PADILHA et al., 2010)

- Desvantagens das franquias: autonomia parcial, taxa de franquias, padronização excessiva, localização forçada, maior controle do dono da marca, falta de maleabilidade para que o franqueado possa tomar suas decisões.

O tipo de empreendedor conhecido como inesperado é normalmente uma pessoa que, quando menos esperava, se deparou com uma oportunidade de negócio e tomou a decisão de mudar o que fazia na vida para se dedicar ao negócio próprio. Geralmente as características desse empreendedor são as seguintes:

- Assemelha-se ao tipo de empreendedor que empreende por oportunidade;

- Possui uma dificuldade em assumir responsabilidades e busca maior segurança em suas ações.

- Postergar a entrada no mercado, geralmente ele acaba refletindo muito, se planejando para fazer uma entrada sadia no mercado em que pretende empreender.

- Não é arrojado, geralmente esse tipo de empreender apresenta uma inovação moderada.

O perfil do empreendedor que atua no mercado digital, conhecido como empreendedor digital, possui características pessoais muito próximas ao perfil dos demais tipos de empreendedores. Em geral, são homens e mulheres que possuem entre 25 e 40 anos, bem como, possuem graduação e estão dispostos a arriscar em algum novo mercado que apresenta interessantes oportunidades de negócio. O indivíduo quando opta por investir em algum negócio digital, seja para vender via e-commerce ou via redes sociais, deve buscar compreender todas as especificidades a que esse tipo de negócio está relacionado, por isso, além de buscar conhecer as especificidades do negócio que pretende abrir, deve conhecer também as especificidades do mercado. Para que a área de marketing de um negócio digital possa basear suas ações na performance, ela necessita utilizar de dados captados do mercado e do setor em que ela estiver atuando.

Atividade Extra

O filme “The Founder”, de 2016, retrata a história de Ray Kroc que era um vendedor que acabou liderando o processo de expansão da rede de franquias McDonald 's em todo o mundo. Importante observar, neste filme, aspectos relacionados à padronização de serviços, comportamentos éticos e como expandir negócios no formato de franquias.

Acesse o link a seguir e veja o trailer desse filme: <https://www.adorocinema.com/filmes/filme-234023/>.

Referência Bibliográfica

POSSOLLI, Gabriela Eyng. Gestão da inovação e do conhecimento. Intersaberes: 201

SERTEK, Paulo. Empreendedorismo. Intersaberes: 2013

Santo Agostinho. Empreendedorismo. Pearson.

Ir para exercício